EL ARTE DE CERRAR UNA VENTA

MEJORA TUS VENTAS

Mtro. Gonzalo Guerrero Sánchez

¿QUÉ ES VENDER?

La venta es un proceso de interacción.

Para que este proceso se realice, debe existir alguien que consuma o adquiera un producto o servicio y alguien que lo venda.

En este proceso el vendedor deberá convencer y persuadir al consumidor o cliente de adquirir su producto.

Contenido:

- Tipos de vendedor
- Tipos de cierres de ventas
- Configuración del experto en cierres
- Características del experto en cierres
- Los cerradores
- Maestros en cierres

Registrador de prospectos o guías de turismo



Saben todo lo concerniente al producto y conocen todo lo relacionado con su empresa.

Pero no venden

El vendedor

Es mejor que el simple registrador de prospectos; por lo menos puede hacer algunas cosas que son propias suyas. Posee algún empuje, algún impulso, cierta determinación.



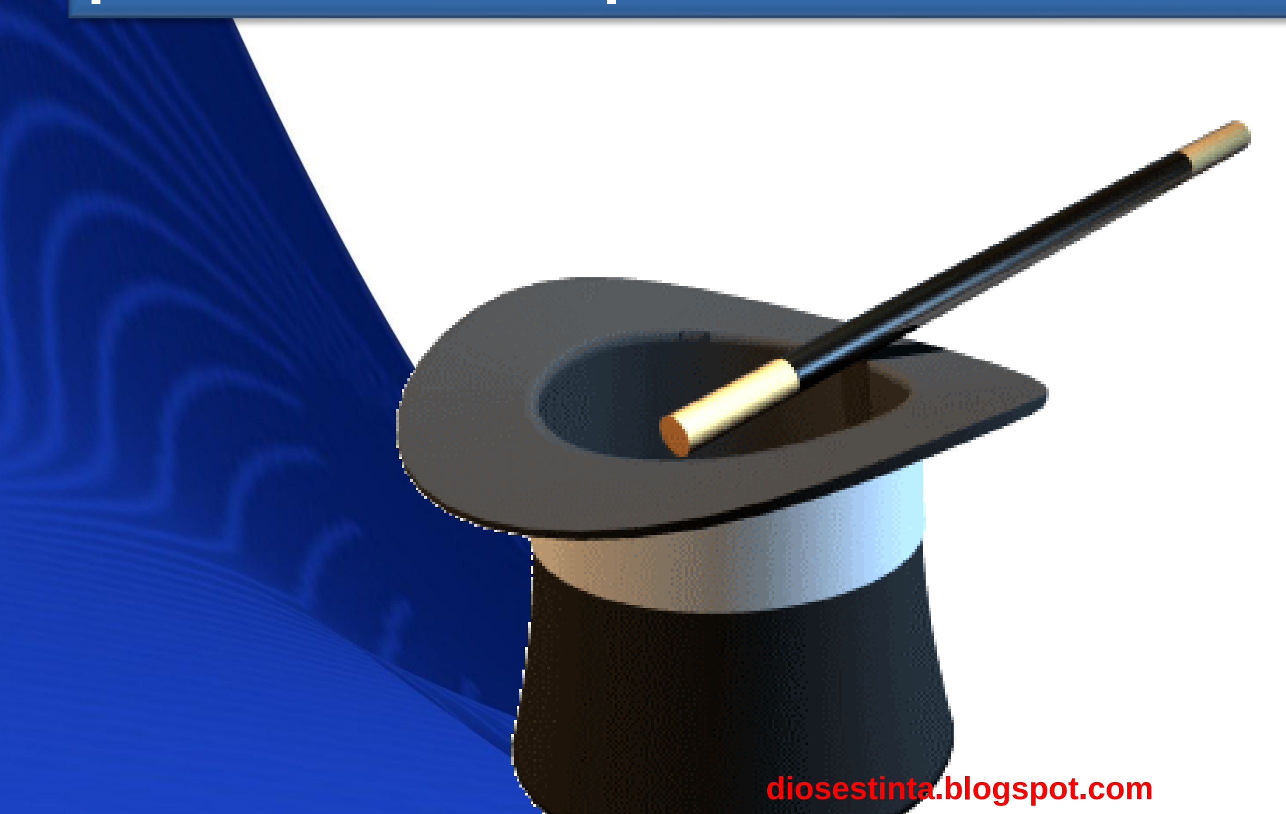
El experto en cierres

Es un ser con extraordinaria capacidad para hacer todo el recorrido. Puede vender, encantar y aferrar a un cliente en la transición.

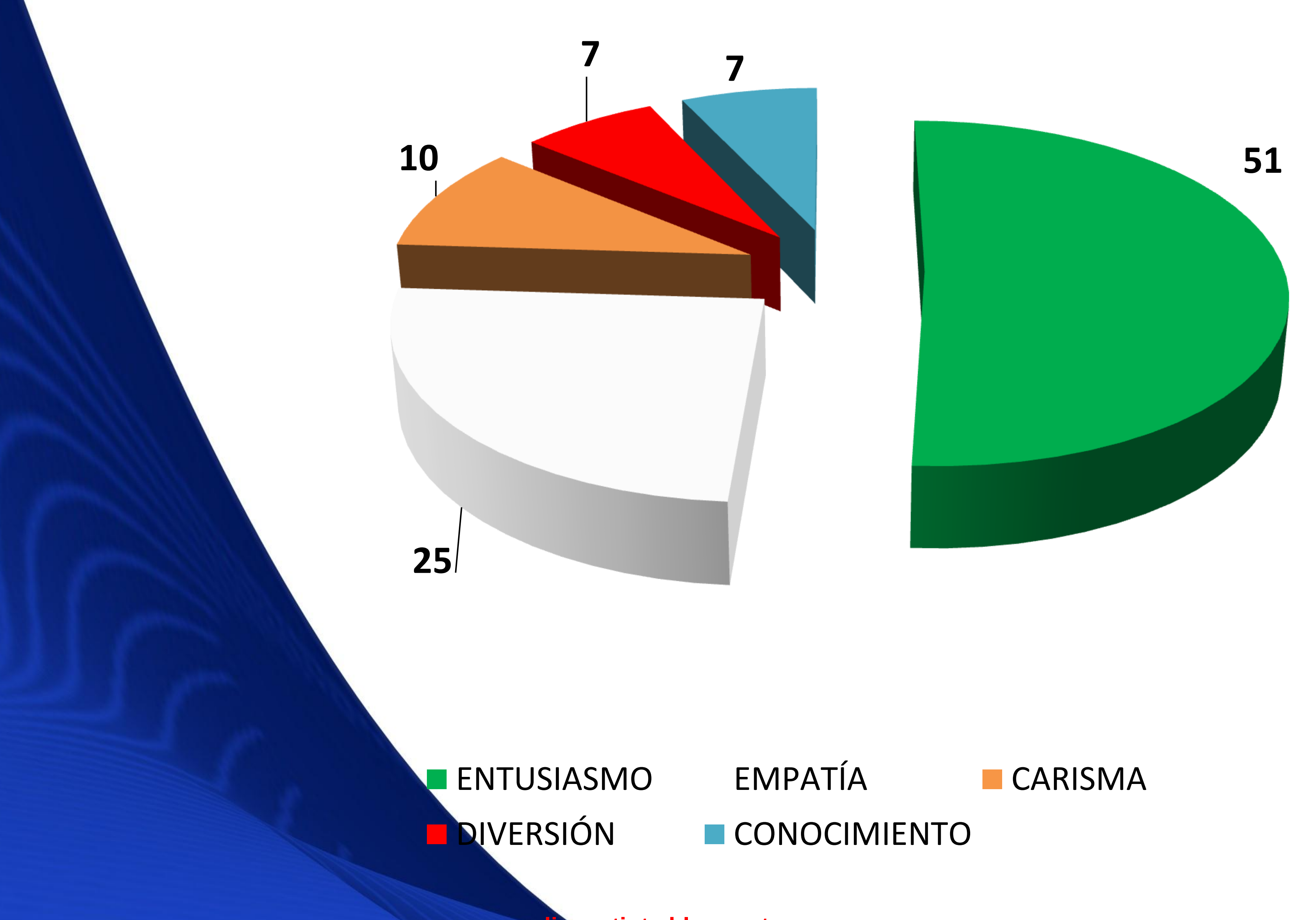


El verdadero maestro en cierres

Es aquella persona a la que todo mundo acude en busca de ayuda en una transacción. No solo actúa como un maestro en cierres, sino que piensa y procede como tal, escucha, aprende, entiende y usa muchísimo encanto para resolver un problema.

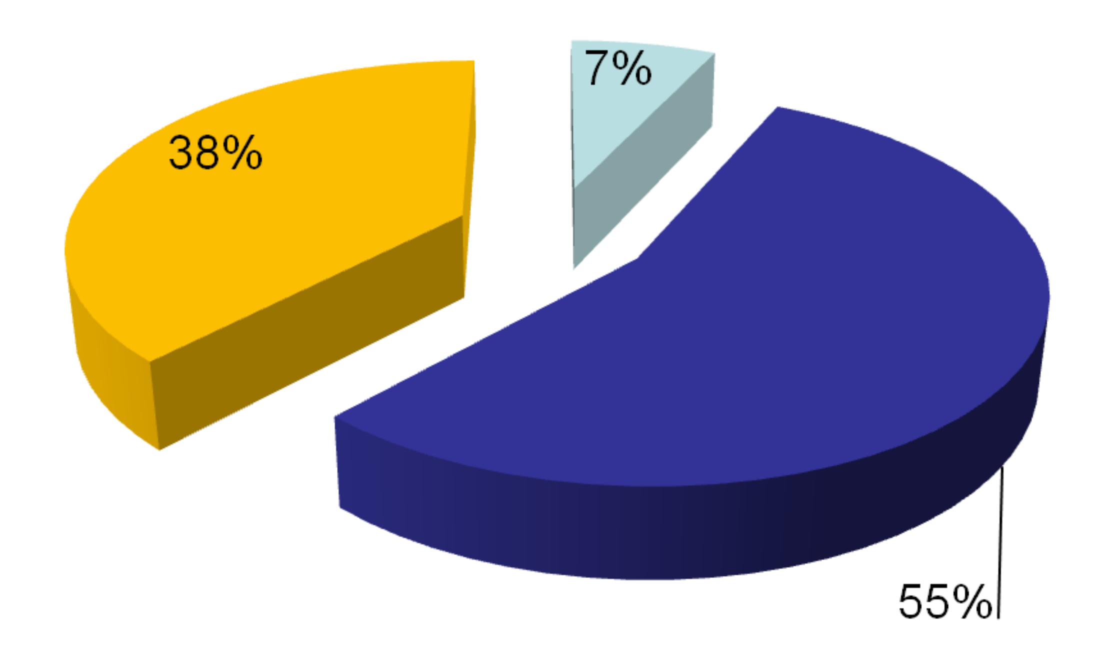


EXPERTO EN VENTAS



Componentes

Ventas



- PALABRAS
- IMAGEN Y LENGUAJE CORPORAL
- TONO, INFLEXIÓN, VOLUMEN



B. TIPOS DE CIERRES DE VENTAS

El experto conejo

Habla a la velocidad de una milla por minuto, su entusiasmo es completo, es interminable y siempre se muestra feliz. Todo esto lo imbuye en los clientes y hace que ellos también se sientan felices.



El experto tortuga

Es la actitud del "buen cuate": lento y firmemente asentado. Presenta un aire de honestidad, integridad y bondad. Posee una manera creíble y actúa como si fuera un antiguo amigo del cliente.



El experto positivo

Piensa y actúa como todo lo que es grande. Es agudo y vigoroso, en busca siempre de lo bueno en la gente y en cualquier predicamento que se presente.



El vendedor negativo

Es el tipo que aparenta estar dormido. Posee una manera clásica de "que me importa", como si tuviera otras cosas en la mente o estuviera cansado o laxo. Se dedica a prestar muchísima atención al cliente y presenta a éste un plan de decisión de "tómalo o déjalo".



El vendedor jacarandoso

Es el payaso de todo el grupo; siempre tiene a mano alguna broma y un aire de felicidad y fortuna. Siempre logra hacer reír y suele hacer jugarretas a sus compañeros en todo momento.



El vendedor prestidigitador

Este es el experto que siempre mantiene al cliente fuera de balance, que continuamente le conserva adivinando y preguntándose qué es lo que en realidad busca el vendedor. Con este tipo de experto, el cliente nunca sabe con exactitud que debe esperar después: siempre está diciendo algo interesante y sorprendente



El vendedor deslumbrante

Siempre se encarga de las transacciones especiales, las secretas que ningún otro conoce. Puede conjuntar un paquete de tratos con más rapidez que cualquiera. Siempre se encuentra en movimiento, demostrando, diciendo, confundiendo y volteando ideas con todo el mundo.



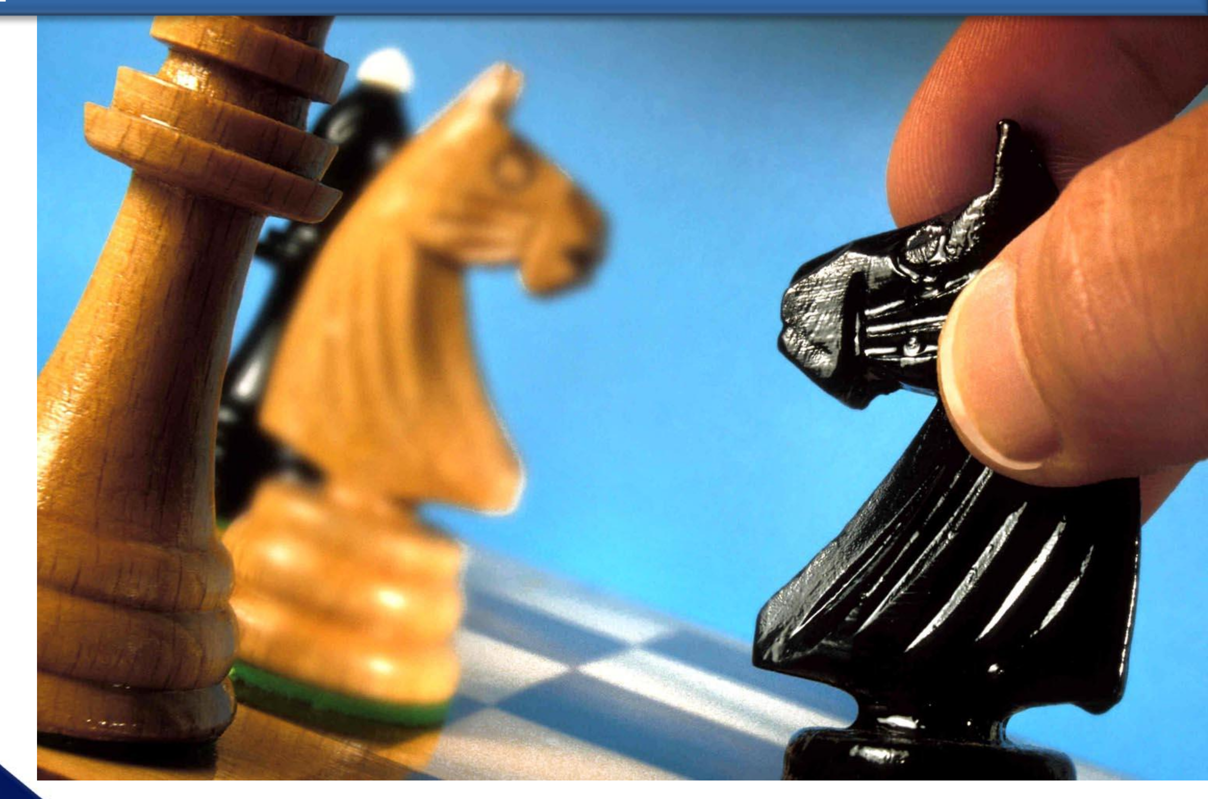
El vendedor psicológico y metódico

Este es el pensador, el solucionador de problemas. Utiliza la lógica como instrumento de ventas.



El gran jugador

Este vendedor muestra a la gente todo lo que él ha hecho con su vida y cómo ha llegado al tope. Les asegura que si él ha podido hacerlo, cualquiera puede hacerlo también



El vendedor tipo Joe el colegial

Y aquí llega el estudiante o un hijo o nieto perdido; por lo menos, así es como actúa. Da la impresión de que no pretendería vender nada a nadie, a menos que fuera un excelente negocio en todo sentido



El vendedor de gran boleto

Se propone vender solo objetos de alto precio, trátese de bienes raíces, libros y automóviles. No le interesa vender algo que no esté en primera línea, con una etiqueta de alto precio pegada



El vendedor de boleto pequeño

Es el vendedor de pan y mantequilla. Puede vender más que nadie, porque sus clientes poseen un “radio de permisibilidad” mayor.



El experto de mayor edad

Este vendedor ya cuenta con algunos años sobre sus espaldas; no es un pollito de primavera. Puede enfrentarse a tantas situaciones que parece cosa de magia.



Vendedores que cojean, tartamudean o tienen acento extranjero

Si un vendedor tiene algo respecto a sí mismo que puede usarse para llamar la atención a su persona, debería aprovecharlo, pues lo ayuda.



Los vendedores de presión

Todos los expertos en cierres son vendedores de mucha presión, algunos más que otros. Pero hay alta presión y baja presión: la venta dura y la venta suave.



Baja Presión

Los vendedores de venta suave, son más táctiles y sutiles. Hacen uso de juegos mentales o de trampas que dejan al cliente una salida, pero lo mantienen pensando en las ventas.



EXPERTO EN CIERRES

INYECTA ENCANTO A SU PRODUCTO



ES SAGAZ Y ASTUTO

HOMBRE DE EMPRESA

DA UN BUEN SERVICIO A SUS CLIENTES

ALCANZA SUS METAS

EXPERTO EN CIERRES

APRENDE DE TODO EL MUNDO

ES UN AUTOINICIADOR



ES AGRESIVO

ES COOPERADOR

ES SIMPÁTICO

LOS CERRADORES

Un experto en cierres es un hombre que puede hacer más de lo que cualquier vendedor haya pensado.



Maestros en cierres

No vendas si tú no se has vendido




No vendas sólo por la comisión

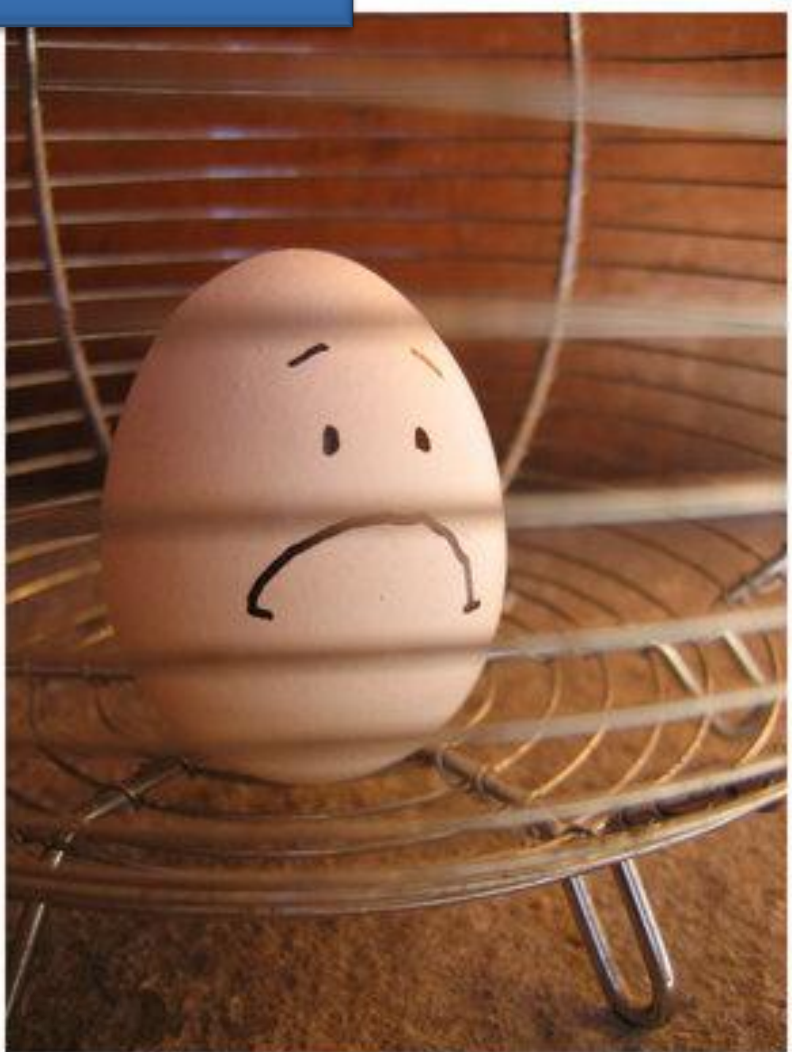



Evita las pláticas improductivas




No prejuzgue

No se deprima



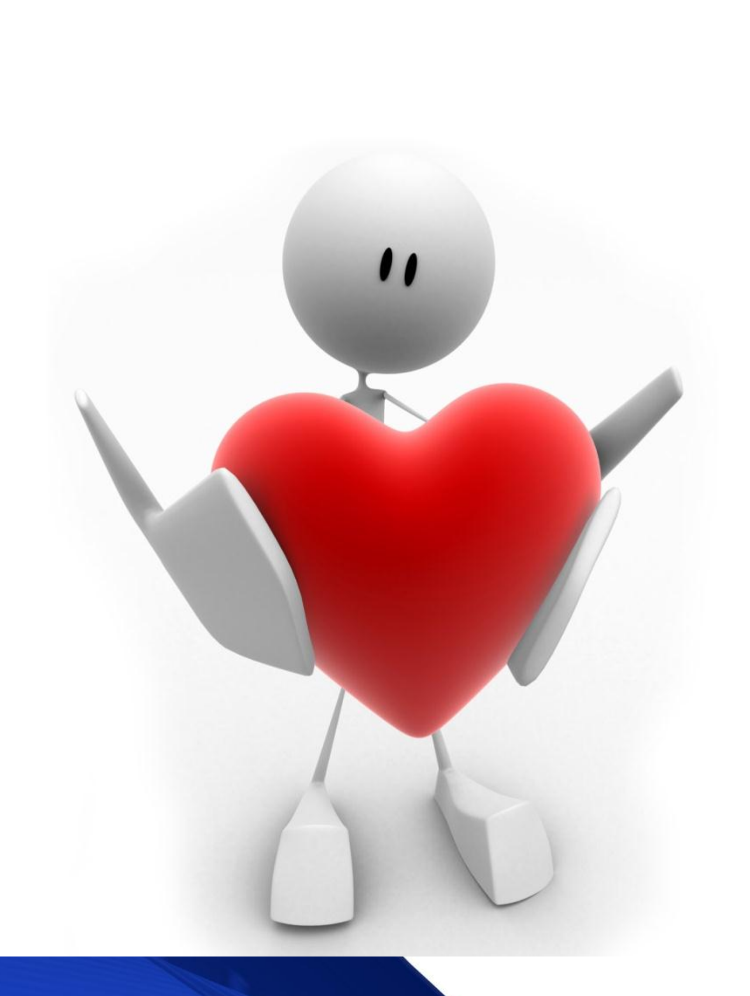
Usted puede enojarse

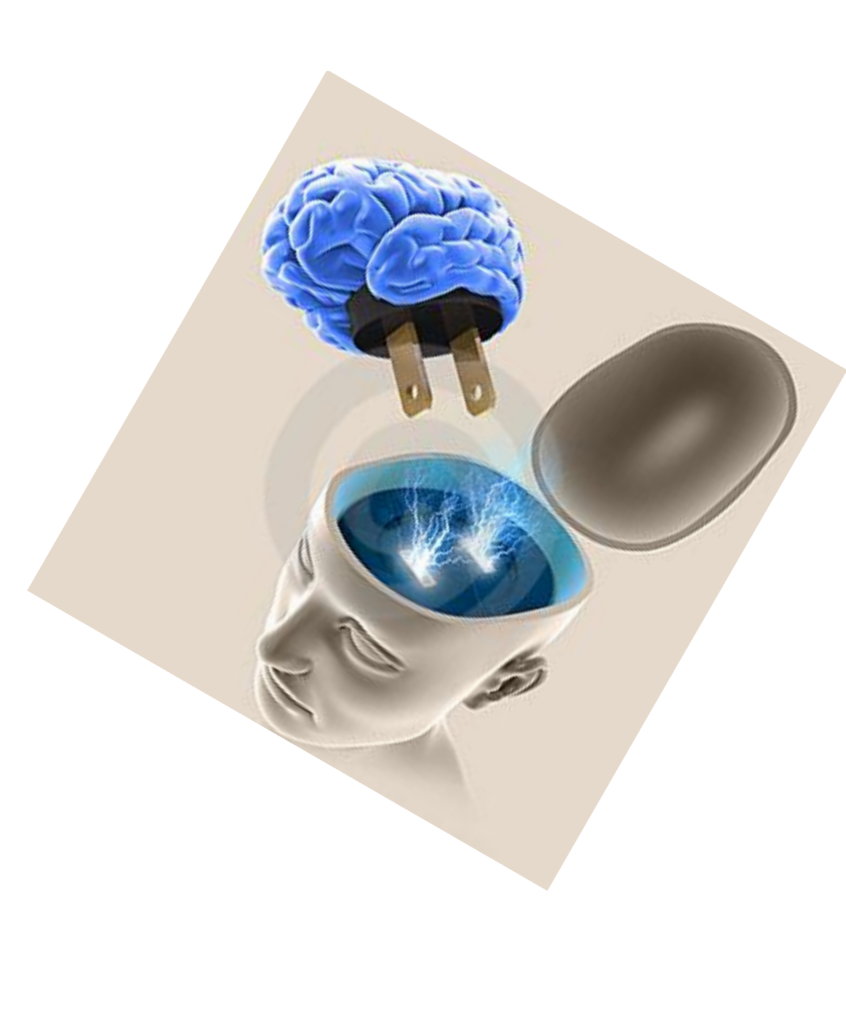


Aprenda continuamente

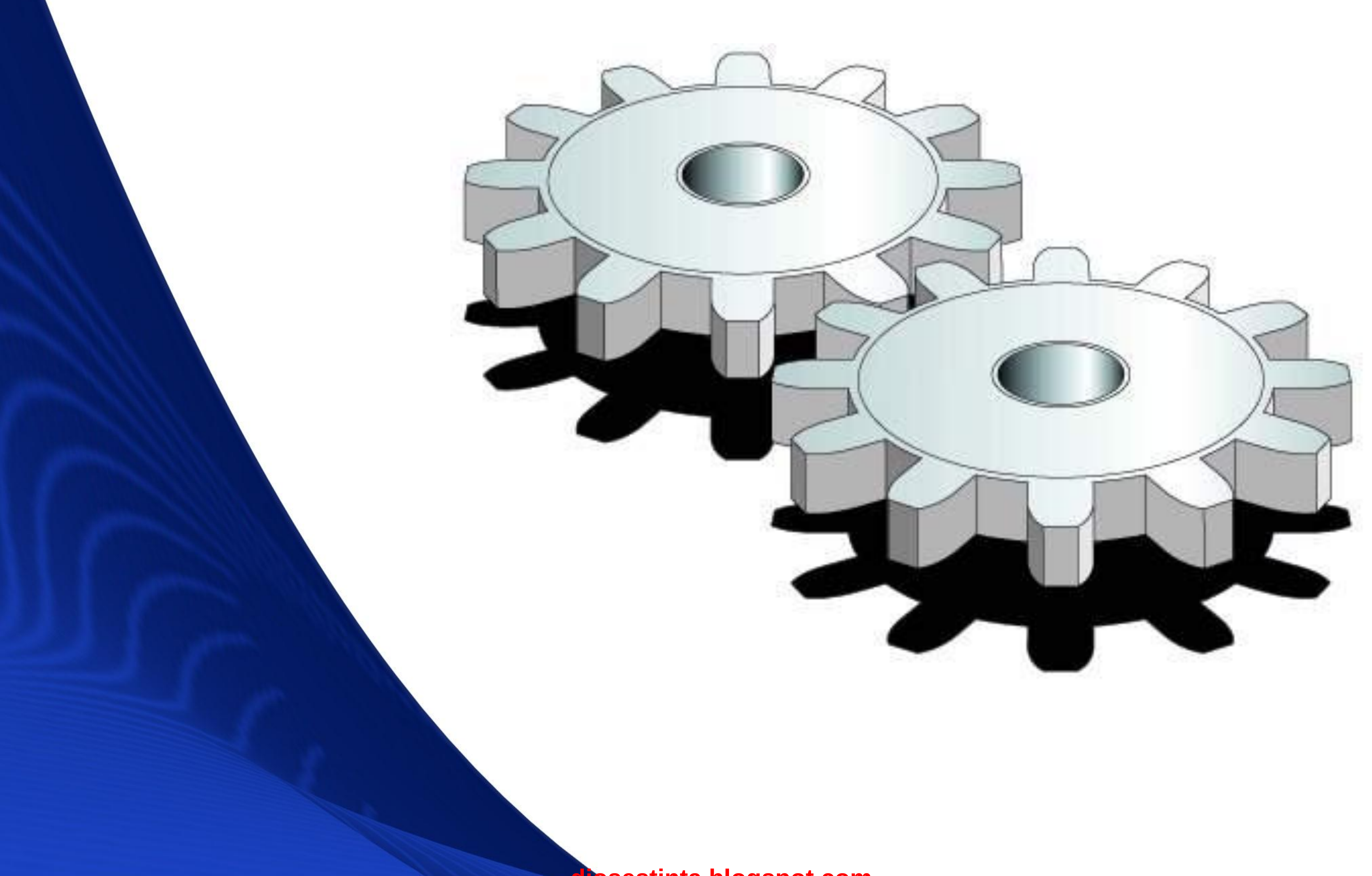


Usted es el gigante





Siéntase cómodo



Manténgase motivado

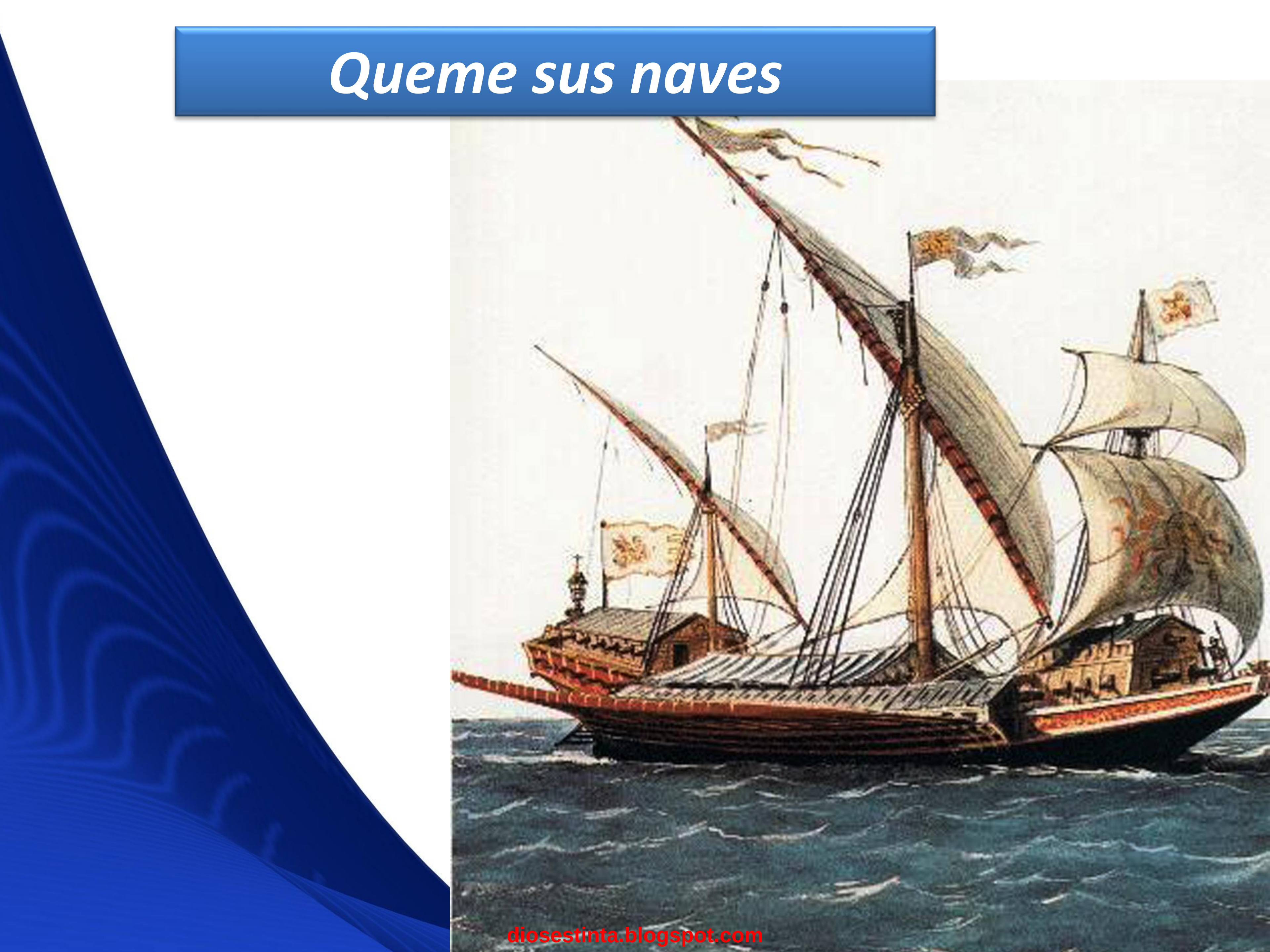


Confianza en sí mismo



Nadie es imprescindible



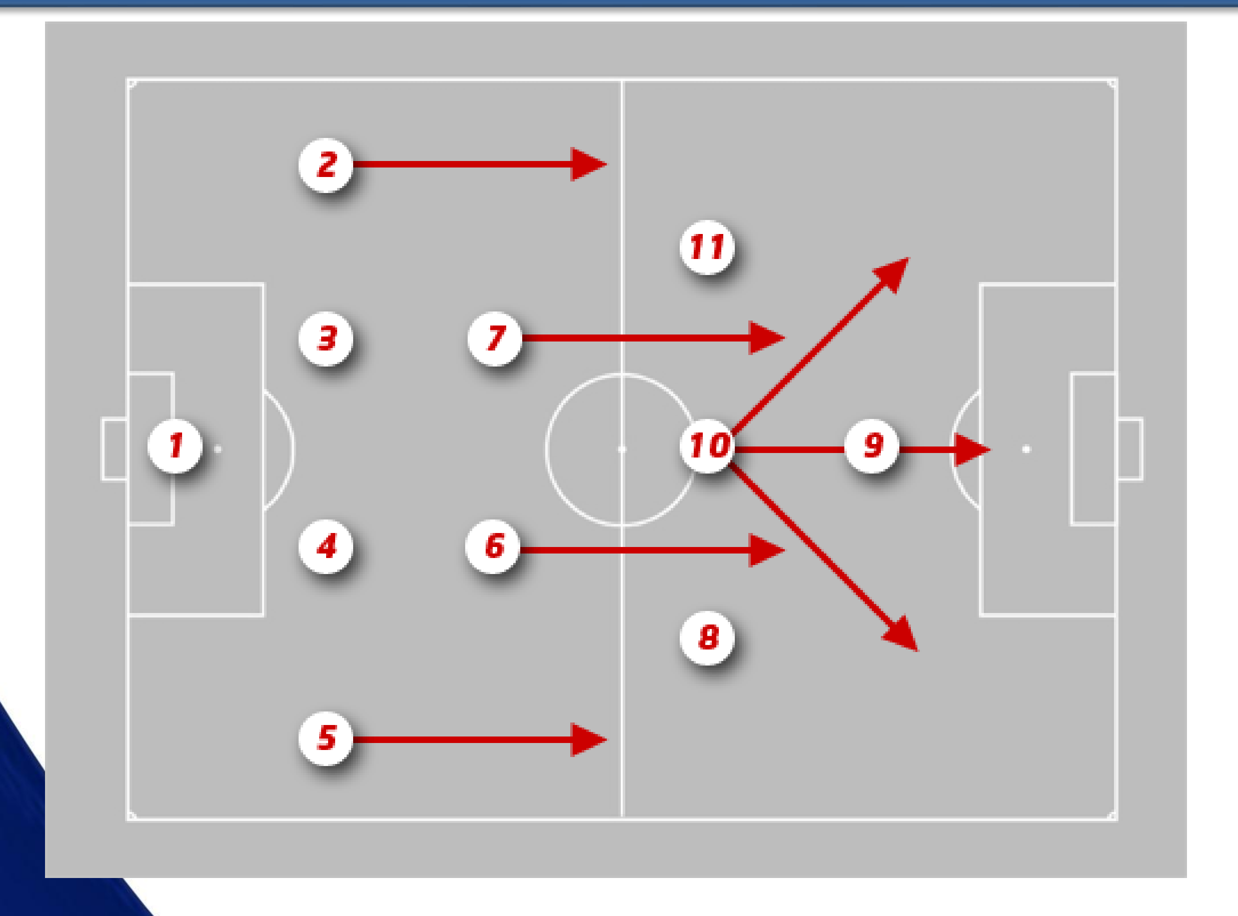


Queme sus naves
diosestinta.blogspot.com

No lleve su trabajo a casa



TÁCTICAS QUE DEBE CONOCER



Trate a sus clientes con respeto



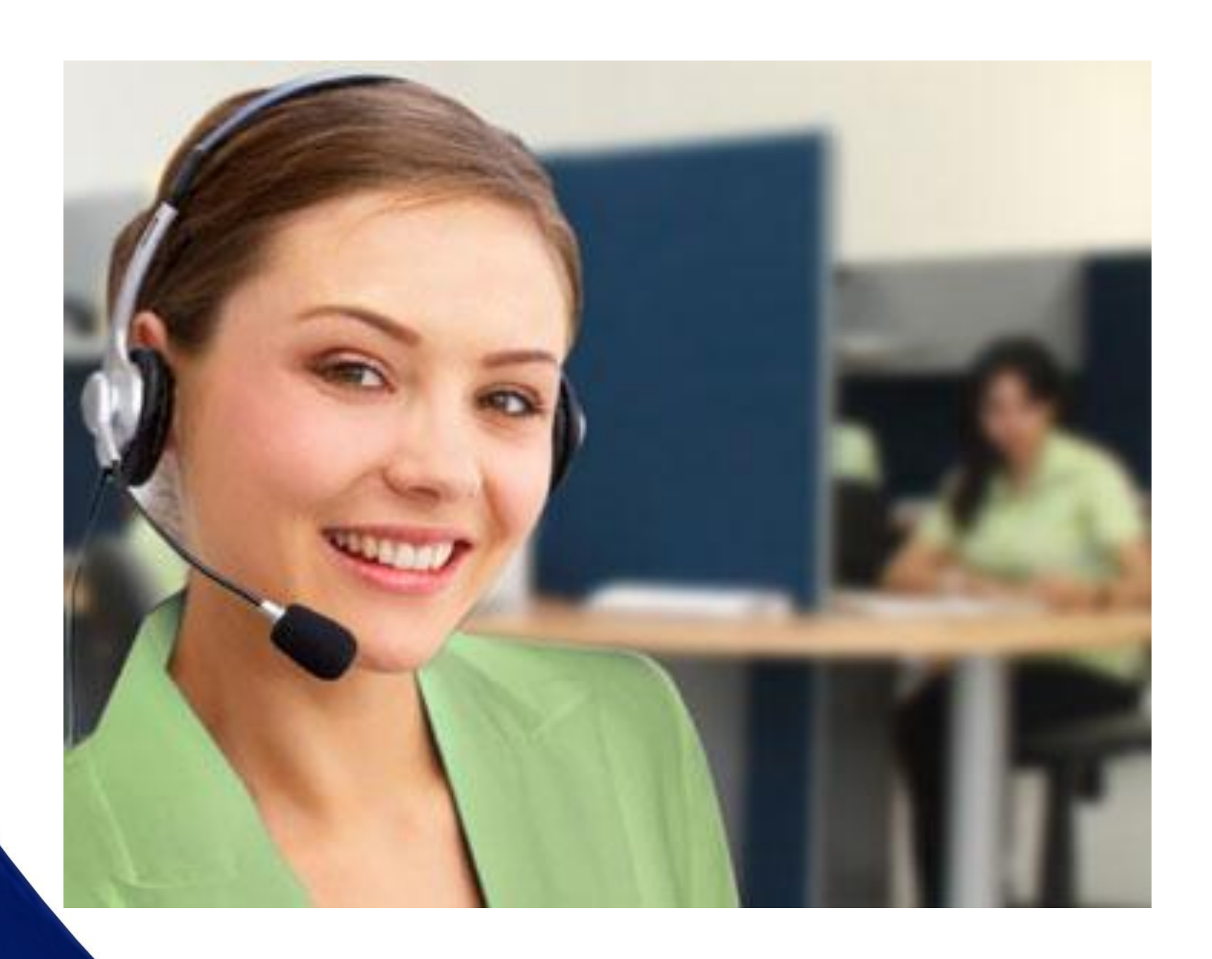
Compita con usted mismo primero



El vendedor, luego el producto



Cuide su imagen



Los clientes son personas



Construya al cliente



Sea organizado



Trabajo en equipo



No sea moroso



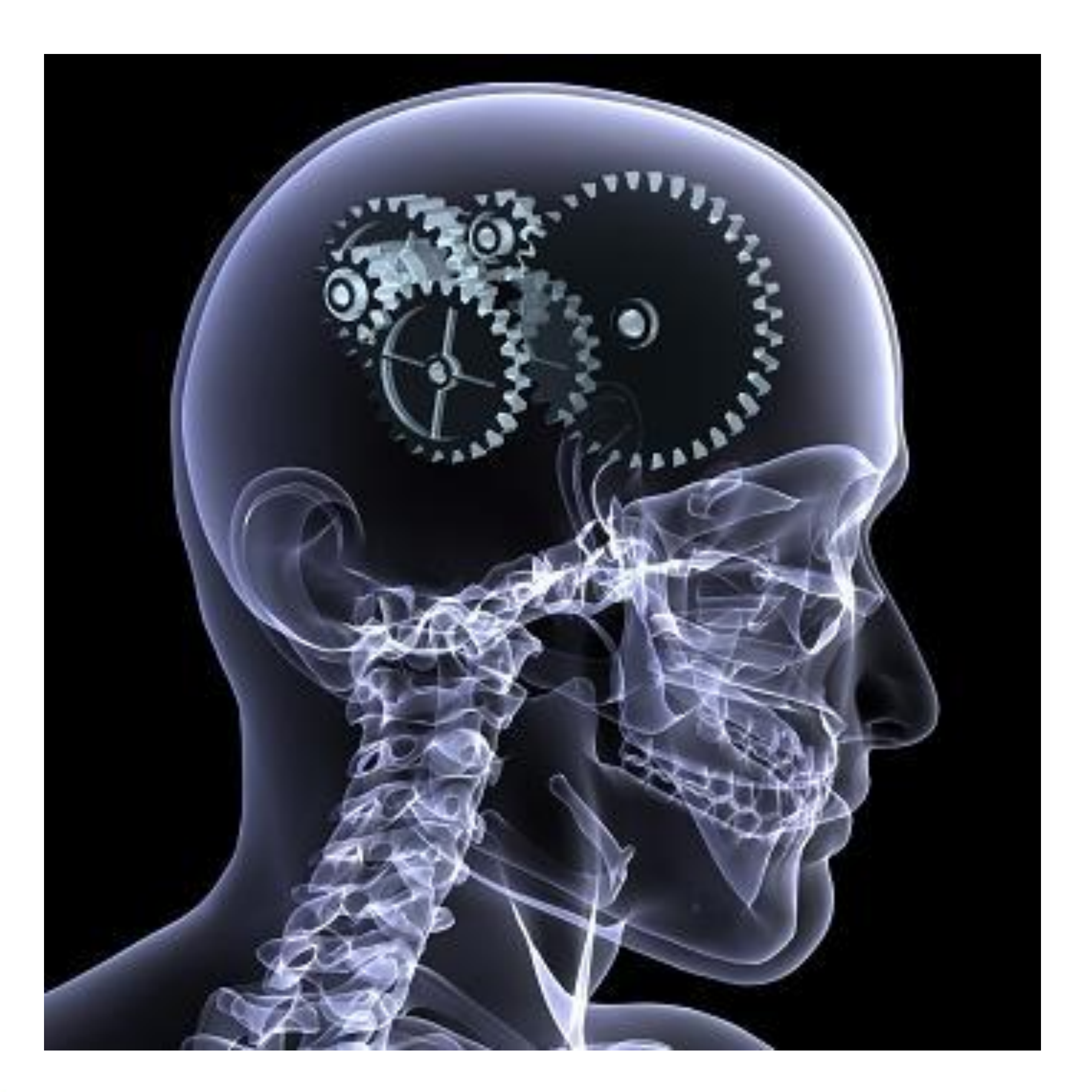
Deshacerse del hábito de los fracasos. Cambie sus rutinas



Ideas de cierres



Usted es único



Si usted tiene dinero es un encanto



Su cliente es igual a Usted



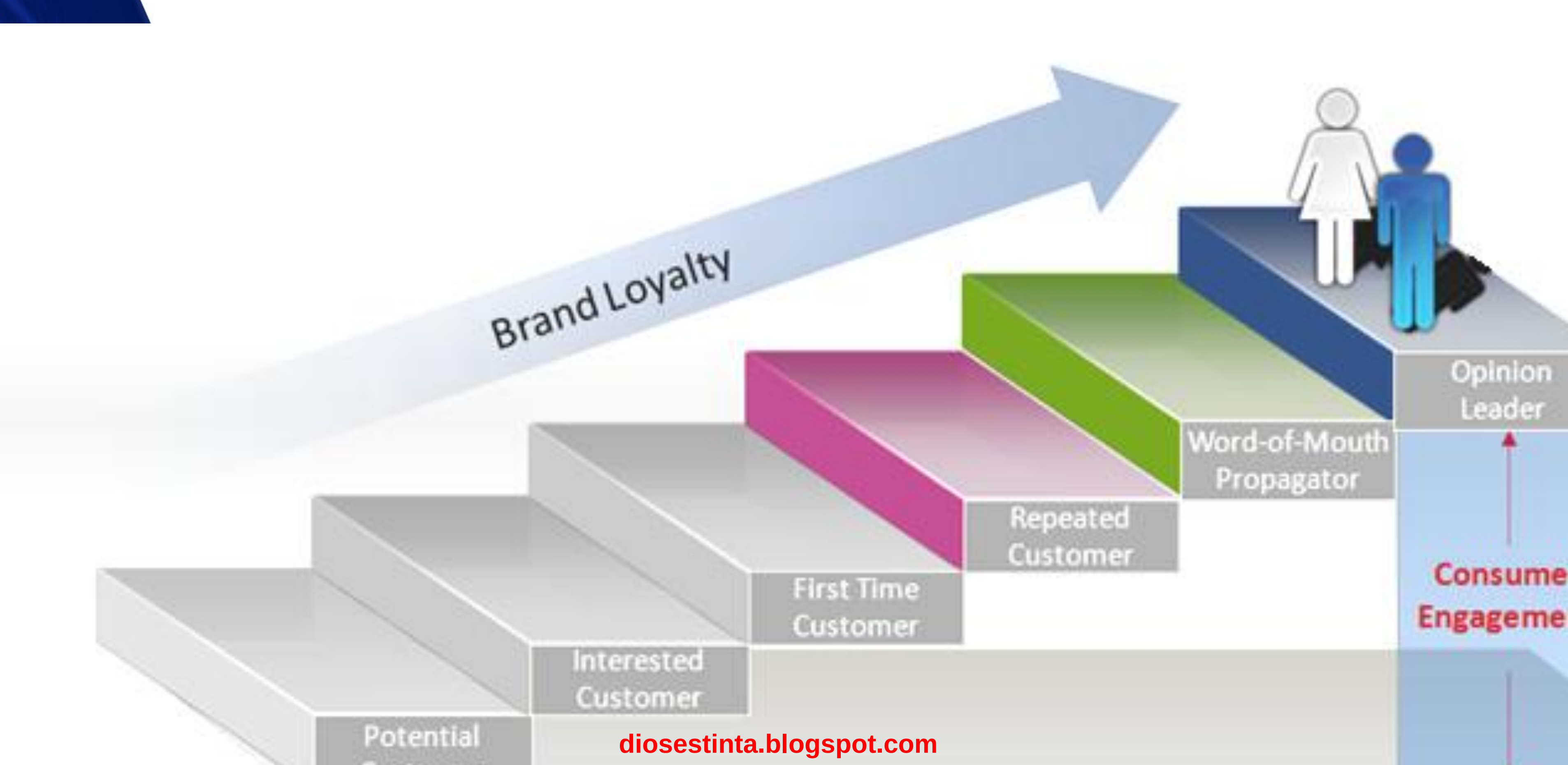
Agradezca a Dios



Consulte con el cliente



Toda persona es un cliente en potencia



Usted puede vender a cualquiera

Entusiasmo

Control

conocimiento



Maestro en ventas

Autoconfianza

Autocontrol

Autorrespeto



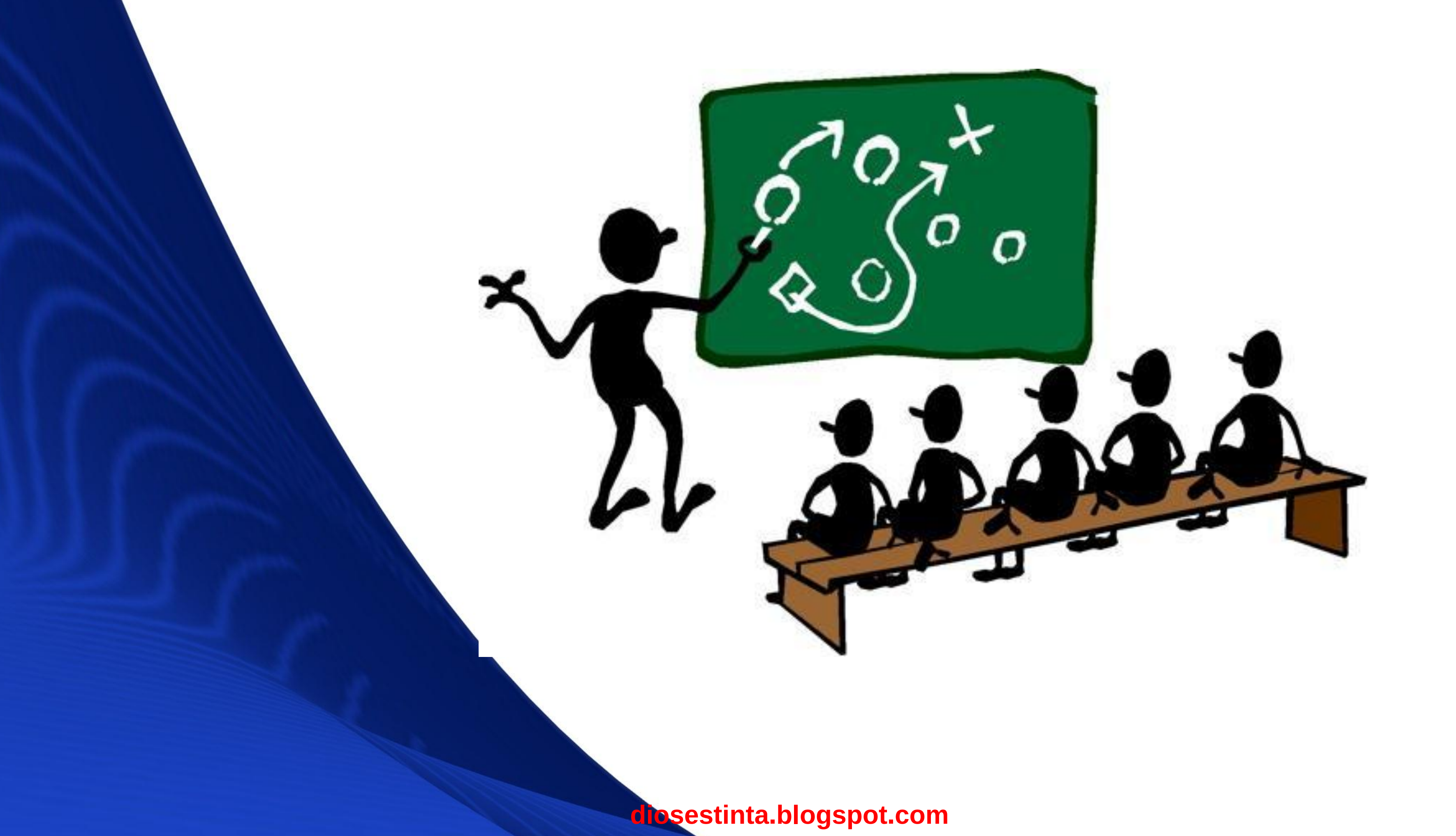
No se conforme, alcance sus sueños



Sea un experto



Si usted no atiende al cliente alguien lo hará



Tome en serio a su cliente, construya confianza

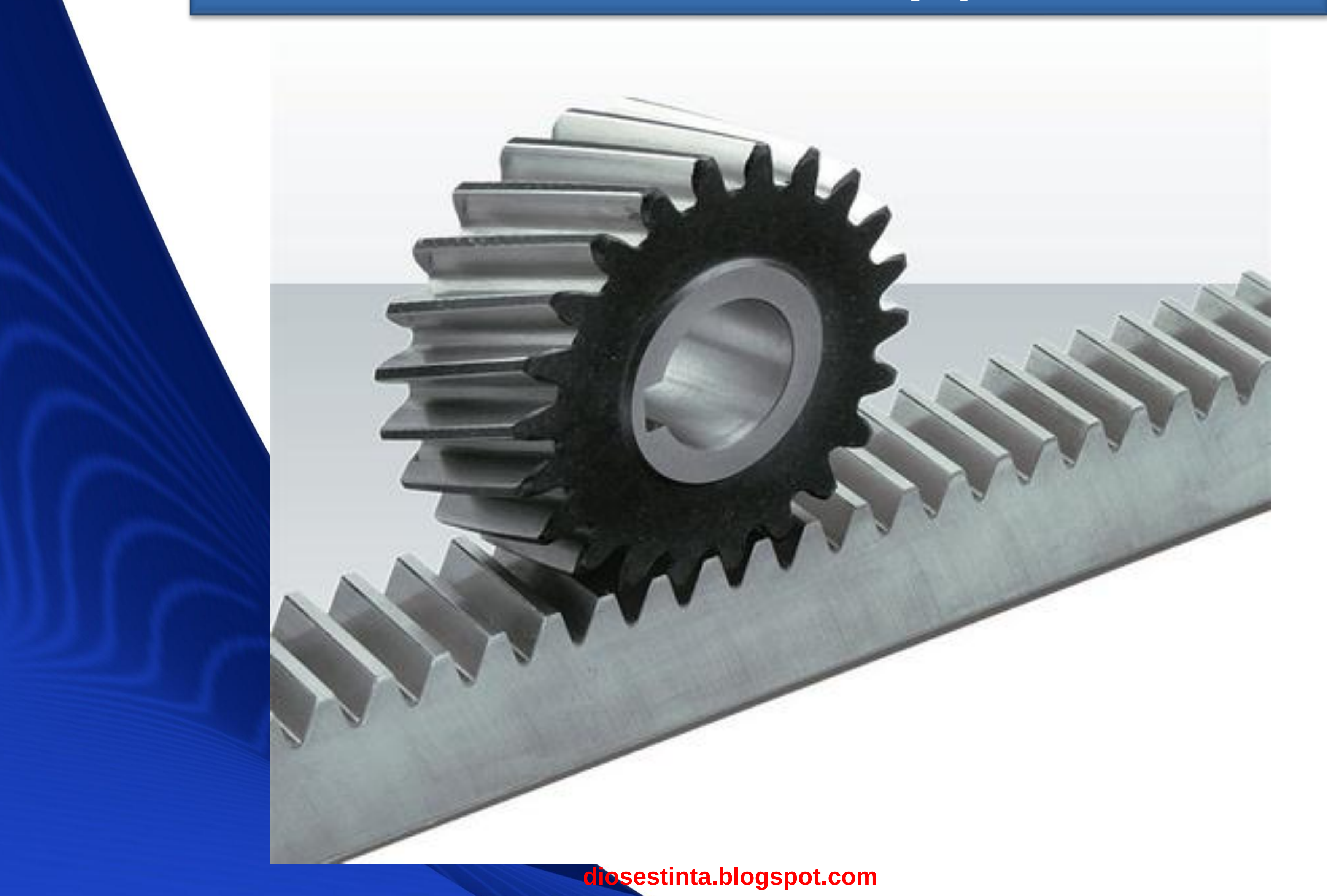


No viva de su pasado, mire al futuro



Reinvéntese

Sea breve, conciso y preciso



Aclare su mente



Sea un experto con sus clientes



La “c” significa: confianza, control, compasión, coraje



TIPOS DE CLIENTES



El hombre de sí



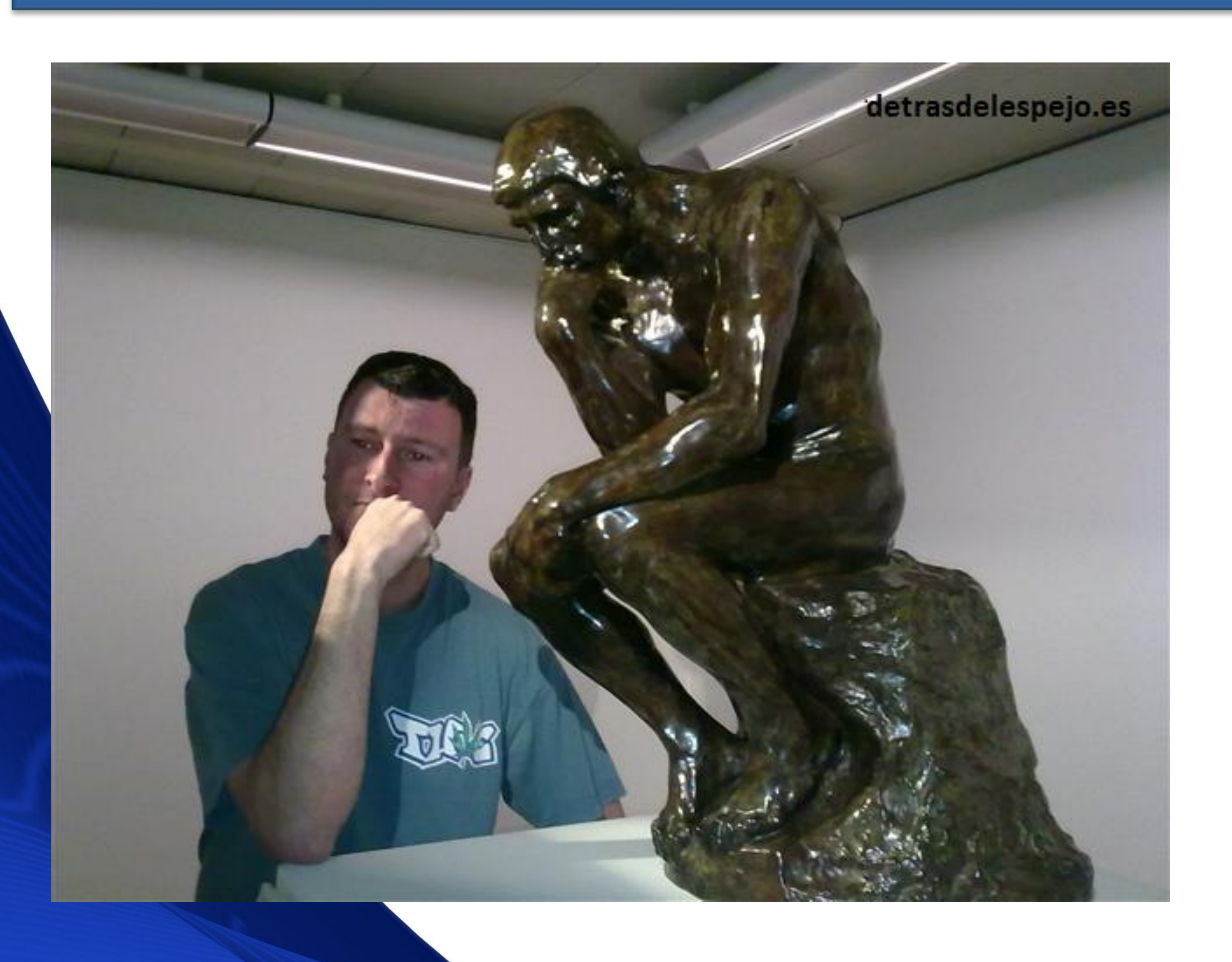
El que todo lo sabe



El gran patinador



El pensador, el tranquilo



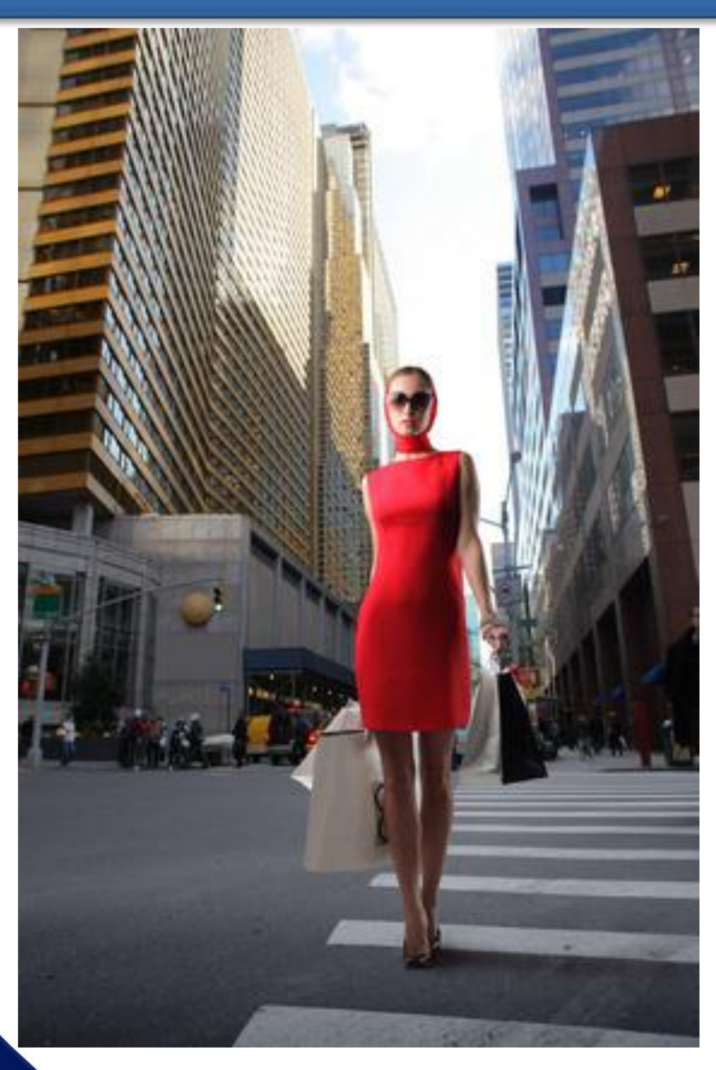
El temeroso



El indiferente



El que solo mira



El curioso



¡¡¡ GRACIAS !!!

Pickens, James W. (2000) El arte de cerrar una venta. México, EDAMEX.